



AGILIZAR EL ALQUILER TAMBIÉN ES PROPÓSITO DE LA empresa privada

ALVARO GUSTIN MURCIA

El objetivo principal de la política de vivienda del actual Gobierno es claro: potenciar la figura del alquiler como alternativa de residencia para los jóvenes y los inmigrantes, importantes sectores dentro del mercado inmobiliario español.

Recientemente se han dado a conocer una serie de ayudas directas y medidas que flexibilizan las obligaciones fiscales de aquellos que coloquen sus inmuebles en este régimen.

Pero hace falta más. El principal obstáculo con el que se encuentra el alquiler es la desconfianza de los propietarios. Actualmente en España hay millones de viviendas vacías que no son lanzadas a este mercado por el temor de sus dueños de iniciar relaciones contractuales con inquilinos morosos.

En este sentido, el siguiente paso del Gobierno central pasa por otorgar las garantías debidas para que el alquiler pueda funcionar de manera correcta y sea una fuente de rentabilidad segura para los propietarios. Pero también la empresa privada se encuentra trabajando en ello.

En concreto, Aeade, la Asociación Europea de Arbitraje, entidad que, después de haber lanzado con éxito, hace un año, el PFAG, Programa de Fomento del Alquiler Garantizado, vuelve a intervenir acertadamente con un producto denominado Arrenta.

Servicio para inmobiliarias

Se trata de un paquete de servicios dirigidos a las agencias inmobiliarias y, en general, a cualquier persona que desee poner su vivienda en alquiler; cuya principal ventaja es la de proporcionar rápidamente, en un máximo de 48 horas, toda la información relativa a solvencia económica de un posible inquilino, aumentando, de esta manera, la seguridad en torno al cobro de la renta.

«Arrenta nace para impulsar definitivamente el mercado del alquiler en España, el mismo que necesita un producto para todo tipo de inquilinos, sin excepción, y que tranquilice a los propietarios. La experiencia nos demuestra que las agencias inmobiliarias y los propietarios de viviendas quieren seguridad jurídica en torno al alquiler, y este producto engloba una serie de servicios que lo hacen extremadamente competitivo y fácil de comunicar», explica Javier Iscar de Hoyos, principal impulsor de Arrenta.



Una vivienda ubicada en un barrio murciano se anuncia en alquiler.

AGG / ENFOQUE

«Mantenemos un contacto diario con los agente inmobiliarios, los propietarios y los inquilinos, por lo que sabemos perfectamente qué demanda el mercado: quieren garantía, sencillez y eficacia en la gestión del alquiler. Para cubrir esa necesidad nace Arrenta, un producto que es exigencia del propio mercado, y que busca ofrecer seguridad jurídica y cobro efectivo de la renta», explica Carlos Ruiz, gerente de Arrenta.

La principal ventaja de Arrenta es que informa, en un máximo de 48 horas, de la solvencia económica del inquilino potencial

El producto se apoya en una estrategia de marketing estrechamente ligada a las agencias inmobiliarias

La comercialización de este nuevo producto se centra en las inmobiliarias

Para realizar su comercialización, Arrenta se apoya en una estrategia de marketing y comunicación estrechamente ligada a las agencias inmobiliarias, quienes contarán con una importante participación por cada operación de alquiler celebrada con los servicios de este nuevo producto inmobiliario.

Además, sus propulsores ofrecen a las agencias un Bono de Alquiler Garantizar

do de 75 euros por cada contrato. Todo el material necesario para dar a conocer el producto, es decir, trípticos, soportes, folletos, carteles, pegatinas, diplomas, identificados a ser colocados en los cristales de la agencia y demás, serán proporcionados por los impulsores de Arrenta, así como una estrategia mediática para implantar el producto en el sector y en la sociedad.

Un centro telefónico de asistencia a los usuarios del servicio

Arrenta pone a disposición de las agencias inmobiliarias un centro de llamadas que está compuesto por profesionales con enorme experiencia.

El centro atiende tanto las llamadas de los agentes inmobiliarios y profesionales, como de particulares que son dirigidas a las diferentes agencias que comer-

cializan Arrenta.

Además, Arrenta cuenta con un programa de formación permanente y gratuita para las agencias inmobiliarias cuyo objetivo es dar a conocer el producto, así como aclarar todas las dudas que surgen en relación con el alquiler. Dicho programa es de ámbito nacional.